

Beata WOŹNIAK-JĘCHOREK\*

## J.R.COMMONS VS. O.E.WILLIAMSON – DWIE SZKOŁY INSTYTUCJONALNE I ICH DOROBEK Z PUNKTU WIDZENIA EKONOMIKI RYNKU PRACY

**Słowa kluczowe:** ekonomia instytucjonalna, instytucje rynku pracy, rynek pracy, bezrobocie instytucjonalne

### Wstęp

Ekonomia głównego nurtu, odwołując się do pojęcia uniwersalnej jednostki ekonomicznej, działającej w podobny sposób, niezależnie od kontekstu społeczno-historycznego, napotyka w ostatnich latach na szereg trudności w wyjaśnianiu i rozwiązywaniu współczesnych problemów gospodarczych.

Popularność zyskuje natomiast ekonomia heterodoksyjna, głosząca potrzebę interdyscyplinarnego podejścia w ekonomii, opartego na badaniu kontekstu społeczno-historyczno-kulturowego, w ramach którego przebiegają procesy ekonomiczne.

Przedmiotem zainteresowania tego nurtu ekonomii jest m.in. szeroko rozumiana kwestia instytucji oraz kosztów transakcyjnych. Instytucje tworzą bowiem ramy, w jakich mogą funkcjonować jednostki gospodarujące. Zdefiniowanie pojęcia instytucji sprawia jednak szereg trudności nie tylko ekonomistom, ale również przedstawicielom innych nauk. Trudno zatem znaleźć definicję jedyną, czy choćby dominującą. I chociażby na tym tle zarysowują się różnice między dwiema głównymi szkołami instytucjonalnymi – starą ekonomią instytucjonalną (określaną często przez jej reprezentantów mianem

---

\* Dr, Katedra Makroekonomii i Badań nad Gospodarką Narodową, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: b.wozniak@ue.poznan.pl

klasycznego bądź historycznego instytucjonalizmu) oraz nową ekonomią instytucjonalną<sup>1</sup>.

Czołowym przedstawicielem tej pierwszej jest przy tym J.R. Commons, który zbudował ważny ośrodek badawczy w szkole Wisconsin w Stanach Zjednoczonych i który zapoczątkował razem z R.H. Coasem dyskusję o kosztach transakcyjnych. Natomiast ważną i popularną postacią nowej ekonomii instytucjonalnej, której przypisuje się powszechnie współczesne autorstwo teorii kosztów transakcyjnych jest O.E. Williamson.

Celem artykułu jest przedstawienie poglądów starej i nowej ekonomii instytucjonalnej, dotyczących kwestii instytucji, transakcji i kosztów transakcyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem myśli J.R. Commonsa i O.E. Williamsona, a także odniesienie tych poglądów do ekonomiki rynku pracy. Trzeba bowiem pamiętać, że na współczesnych rynkach pracy czynniki kulturowe odgrywają coraz większą rolę. Zatem analiza instytucji (formalnych i nieformalnych) determinujących zachowania podmiotów ekonomicznych na rynku pracy, czy też samego procesu zawierania transakcji oraz czynników wpływających na wysokość kosztów transakcyjnych, mogą stanowić klucz do zrozumienia dzisiejszych problemów rynku pracy.

<sup>1</sup> W polskiej literaturze można przy tym spotkać różne inne podziały szkół instytucjonalnych. Na temat klasyfikacji instytucjonalizmu w polskiej literaturze pisała m.in. **A. Ząbkowicz**, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, *Ekonomista* 2003/6, s. 795–824. Według jednego z podziałów, wyróżniamy starą ekonomię instytucjonalną, neoinstytucjonalizm oraz nową ekonomię instytucjonalną. Ta druga oznacza przy tym współczesny kontynuatorów starej ekonomii instytucjonalnej z lat 20. i 30. XX w. Por. **M. Ratajczak**, *Instytucjonalizm – wzbogacenie czy alternatywa ekonomii głównego nurtu?*, [w:] **B. Polaszkiwicz, J. Boehlke** (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, t. 1, Wyd. UMK, Toruń 2005, s. 58; **K. Sobiech-Grabka, J. Wallusch, B. Woźniak-Jęchorek**, *Ekonomia instytucjonalna*, [w:] M. Ratajczak (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2012, s. 131–158. Z kolei według Z. Stańka, w nowej ekonomii instytucjonalnej można wyodrębnić dwa ogólne kierunki badań. Jeden – rozwijający tradycyjny instytucjonalizm, który został nazwany nowym instytucjonalizmem, i drugi – łączący podejście instytucjonalne z ekonomią neoklasyczną – nazywany neoklasyczną ekonomią instytucjonalną (neoinstytucjonalizmem). Por. **Z. Staniak**, *Diversification of Institutional Economics*, *Warsaw Forum of Economic Sociology*, Vol. 1 Number 1(1), Warsaw School of Economics, Warsaw 2010, s. 92. W prezentowanej publikacji przyjęto jednak podział według M. Ratajczaka.

## Stary instytucjonalizmu vs. nowa ekonomia instytucjonalna

Jak we wstępie wspomniano – w ujęciu historycznym – ekonomia instytucjonalna dzieli się na starą ekonomię instytucjonalną, rozwijającą się w Stanach Zjednoczonych w latach 20. i 30. XX wieku<sup>2</sup>, oraz nową ekonomię instytucjonalną, obecną w naukach ekonomicznych od lat 70. XX wieku.

W starym instytucjonalizmie wyróżnić można dwa podejścia do analizy. Jeden – behawioralny – zapoczątkowany przez T. Veblena i sprowadzający się do analizy instytucji nieformalnych, tj. zachowań czy tradycji (w ramach tzw. psychologii społecznej), oraz drugi – charakterystyczny dla J.R. Commonsa i szkoły z Wisconsin, odnoszący się głównie do instytucji formalnych, w tym przede wszystkim prawa<sup>3</sup>.

Można także powiedzieć, że instytucjonalizm Veblena ma charakter psycho-socjo-kulturowy, natomiast instytucjonalizm Commonsa jest społeczno-prawno-etyczny<sup>4</sup>.

Stary instytucjonalizm odrzucił przy tym tradycyjne spojrzenie na podmiot gospodarczy, jakim jest uniwersalny, pozakulturowy *homo oeconomicus*, stworzony przez klasyka J.S. Milla, a wykorzystywany przez ekonomię głównego nurtu. Wprowadził natomiast pojęcie *homo socialis* – człowieka uspołecznionego, zaprogramowanego całkowicie przez wspólnotę, czy *homo agens-institutionalist* – czyli człowieka żyjącego w otoczeniu instytucjonalnym i posługującego się regułami instytucjonalnymi (zasadą wzajemności, redystrybucji i rynku) w celu alokacji zasobów<sup>5</sup>.

Z kolei nowa ekonomia instytucjonalna rozwija się na gruncie analizy praw własności i kosztów transakcyjnych. Jest to nurt bardzo zróżnicowany,

<sup>2</sup> M. Rutherford, *Institutionalism Between the Wars*, Journal of Economic Issues 2000/XXXIV/2, s. 291–303.

<sup>3</sup> J.R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison 1957, s. VII.

<sup>4</sup> P. Chmielewski, *Homo Agens. Instytucjonalizm w naukach ekonomicznych*, Poltext, Warszawa 2011, s. 119.

<sup>5</sup> Wzajemność – forma wymiany szeroko rozumianych dóbr między ludźmi o podobnym statusie społecznym; redystrybucja – forma wymiany zakładająca istnienie alokacyjnego centrum; wymiana – forma wymiany rynkowej, opartej na zasadzie tworzącego ceny systemu rynkowego. *Ibidem*, s. 316–317, 435.

próbujący powiązać problematykę instytucjonalną z dokonaniem szkoły neoklasycznej<sup>6</sup>.

Analizując różnice między starym a nowym instytucjonalizmem, przytoczyć można wypowiedź V. Vanberga. Twierdzi on, że „główna różnica między obiema szkołami polega na tym, że tradycyjny instytucjonalizm rozwijał się teoretycznie i metodologicznie, w opozycji do szkoły neoklasycznej, podczas, gdy NEI wyłania się z jej wnętrza. NEI określa się przy tym jako nieortodoksyjny – w porównaniu do neoklasycznego nurtu głównego – nie w sensie przypisywania sobie różnych teoretycznych podstaw, ale raczej w sensie przywrócenia zainteresowania kwestiami instytucjonalnymi, które były centralnymi dla klasycznej ekonomii politycznej, ale zostały w znacznym stopniu zaniedbane i pominięte przez neoklasyczną ortodoksję<sup>7</sup>”.

Pozostałe podobieństwa i różnice pomiędzy starą oraz nową ekonomią instytucjonalną prezentuje tabela 1.

TABELA 1. Porównanie starej i nowej ekonomii instytucjonalnej

Wyszczególnienie	Stary instytucjonalizm	Nowa ekonomia instytucjonalna
Podstawowe założenia	Spojrzenie holistyczne, organiczne. Zachowania ekonomiczne determinowane są przez nie-ekonomiczne czynniki (takie jak: siła polityczna, ideologia, status, identyfikacja grupowa, etc.).	Spojrzenie atomistyczne – zachowania ludzkie narażone są na wewnętrzne i zewnętrzne ograniczenia w wyszukiwaniu i przetwarzaniu informacji – <i>bounded</i> ‘skoczna racjonalność’ (H. Simons).
	Główny akcent badawczy – wartości i instytucje.	Główny akcent badawczy – prawa własności i ich rola w społecznym i gospodarczym rozwoju.
	Istoty ludzkie są społeczne poprzez ich naturę.	Instytucje rozumiane jako reguły determinujące indywidualne zachowania.

<sup>6</sup> W ramach nowej ekonomii instytucjonalnej można wyróżnić teorie bardziej sformalizowane (M. Shubik, A. Schotter z teorią gier, 1981) oraz bardziej opisowe (D.C. North, R. Coase, H. Demsetz, O.E. Williamson, A. Alchian), teorię przedsiębiorstwa (O.E. Williamson 1975, 1985), teorię ekonomii i prawa (R. Posner 1981), teorię rozwoju gospodarczego (M. Olson), teorię organizacji (A. Alchian i H. Demsetz 1972, R. Nelson and S.G. Winter 1982, S.J. Grossman and O. Hart 1987) czy też teorię historii gospodarczej (D. North 1981). Por. **P.J. DiMaggio, W.W. Powell**, *Introduction*, [w:] **eidem** (red.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, Chicago 1991, s. 3.

<sup>7</sup> **V. Vanberg**, *Carl Menger’s evolutionary and John R. Commons’s collective action approach to institutions: a comparison*, *Review of Political Economy* 1989/1, s. 335.

System wartości	Niematerialne wartości kulturowe. Zachowania ekonomiczne muszą być analizowane w kontekście kulturowym i historycznym.	Klasyczne, liberalne wartości.
	Analizowane wartości są bardzo różnorodne, ale zazwyczaj wymagają reform i konstruktywnych zmian (Commons i szkoła z Wisconsin). Instytucje determinują możliwości ekonomiczne (zwykle są nieelastyczne i niezdolne do łatwego przystosowania się do zmieniającego się otoczenia społecznego i ekonomicznego), ale jeżeli to możliwe, to powinny być analizowane i reformowane.	Własność prywatna jako podstawa społecznego i gospodarczego rozwoju.
Cele badawcze	Opis i wyjaśnienie sposobu organizacji i kontroli systemu gospodarczego i jego historycznej ewolucji.	Wyjaśnienie roli instytucji w systemie gospodarczym i ich historycznej ewolucji.
	Analiza roli formalnych i nieformalnych instytucji w życiu gospodarczym.	Analiza roli formalnych i nieformalnych instytucji w życiu gospodarczym.
	Analiza roli instytucji prawa i jego wpływu na wyniki gospodarcze.	Analiza roli instytucji prawa i jego wpływu na wyniki gospodarcze.
Metodologia	Tradycja babilońska – problem determinuje metodologię. Tradycja babilońska ujmując całościowo badane zagadnienia, naciskając na indukcję i ograniczenia ludzkiego poznania. Jest to przeciwieństwo tradycji euklidesowo-kartezjańskiej (w której funkcjonuje ekonomia ortodoksyjna), cechującej się podejściem aksjomatyczno-dedukcyjnym, opisującym przyrodę jako układ deterministyczny, tj. uwarunkowany przyczynowo (kauzalizm) i rządzący się różnymi prawami (nomotetyzm).	Indywidualizm metodologiczny – podmioty działające w warunkach niepewności i braku pełnej informacji.
	Analiza grup społecznych.	Człowiek kontraktowy.
	Interdyscyplinarność.	Interdyscyplinarność.
	Analiza jakościowa.	Analiza jakościowa i ilościowa.

Metodologia	Analiza ewolucyjna.	U D.C. Northa analiza ewolucyjna ( <i>path dependence</i> – czyli wskazanie na zależność dzisiejszego i przyszłego układu instytucjonalnego od wyborów dokonywanych w przeszłości). Inni autorzy NEI – brak analiz ewolucyjnych i holistycznych – główny zarzut dowodzący, że NEI nie jest szkołą instytucjonalną.
	Odrzucenie abstrakcyjno-dedukcyjnych modeli i sformalizowanej matematyki.	Akceptowanie abstrakcyjno-dedukcyjnych modeli (często o charakterze normatywnym) i sformalizowanej matematyki.
	Naukowa metoda badawcza (J.R. Commons) – interdyscyplinarna metoda oparta o ekonomię, etykę i prawoznawstwo (odrzućenie powszechnych założeń jako przestarzałych i niewłaściwych). Zastosowanie też psychologii negocjacyjnej (metoda wykorzystywana do rozwiązywania konfliktów na bazie badania, zrozumienia i perswazji).	
	Skrajny empiryzm – W.C. Mitchell odrzuca teorię neoklasyczną i rozwija metodę statystyczną analizy cykli gospodarczych.	
Założenia badawcze	Złożoność społecznych zachowań.	Jedynie pojedyncze jednostki mają cele.
		System społeczny i jego zmiany są wynikiem działania jednostek Szeroko rozumiana jednostka socjologiczna może być analizowana przez pryzmat teorii, które odwołują się jedynie do pojedynczych jednostek, ich dyspozycyjności, poglądów, zasobów i wzajemnych relacji.
	Główna rola instytucji.	Główna rola instytucji.
		Główna rola praw własności.
Główne koncepcje	Nawyki i zachowania.	Koszty transakcyjne.
	Siła relacji, sieci.	Prywatne prawa własności.
	System wartości i zachowania etyczne.	Oportunizm.
		<i>Path dependence</i> – zależność od ścieżki. Teoria agenta.

Definicja instytucji	Institucje rozumiane jako reguły zachowań (społeczne uwarunkowania) oraz jako społeczne grupy interesu i organizacje (świat przemysłu i biznesu u Veblena oraz przedsiębiorstwo u Commonsa). Podkreślanie roli nawyków, przyzwyczajzeń i rutyny, wynikających z oddziaływania instytucji, które ograniczają wolne wybory w sposób automatyczny. Analiza instytucji nieformalnych (głównie obyczajów), ale też instytucji formalnych (prawo u J.R. Commonsa).	Institucje rozumiane jako reguły. Podkreślanie niezależności wyborów i wolności działania osoby gospodarującej, a zatem także wolności od nawyków i rutyn, ze wskazaniem na zewnętrzne ograniczenia tych wyborów i działań, które tworzą różnego typu instytucje.
Rola instytucji	Institucje kształtują zachowania ludzkie.	Zachowania jednostek wpływają na kształtowanie się instytucji.
Model <i>homo oeconomicus</i>	Konsekwentnie odrzucony. Veblen przeciwstawiał założeniu o doskonałej racjonalności tezę o nieracjonalności i uleganiu przez człowieka nawykowi myślowemu, powstającemu w wyniku przekazywania tradycyjnych wzorców rozumowania i naśladownictwa.	Konsekwentnie odrzucony. Przyjmowanie pewnej ogólnej modelowej wizji jednostki. Założenie o oportunizmie i ograniczonej racjonalności jednostek ekonomicznych.
Rola państwa	Podkreślanie szczególnej roli władzy. Państwo jako warunek istnienia systemu społeczno-ekonomicznego jako całości. W związku z tym szczegółowemu badaniu poddany zostaje proces zwiększania się ekonomicznej roli państwa, czyli polityka oddziaływania państwa na procesy gospodarcze. Nurt ten opowiada się przy tym jasno za interwencją państwa w procesy gospodarcze. Postuluje aktywną rolę państwa przy zachowaniu atrybutów gospodarki rynkowej. Podkreśla też, że nie ma jednego modelu gospodarki rynkowej.	Brak analiz problemu władzy. Poglądy antyetatystyczne. NEI zakłada istnienie silnego, sprawnego państwa, ale zauważa jednocześnie potrzebę wycofywania się administracji państwowej z wielu obszarów życia gospodarczego. Instytucje państwa mają porządkować proces gospodarczy, zapewniając stabilność reguł postępowania wszystkich uczestników gry rynkowej, po to, aby ograniczać koszty transakcyjne ponoszone <i>ex ante</i> i <i>ex post</i> .
Stosunek do ekonomii głównego nurtu	Próba stworzenia alternatywy.	Uzupełnienie analizy głównego nurtu ekonomii.

Źródło: oprac. własne na podst. literatury przedmiotu oraz wykładu Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences, Charles University in Prague; [ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/10988](http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/10988); stan na dzień 6.02.2013 r.

## Pojęcie instytucji w ujęciu J.R. Commonsa i O.E. Williamsona

J.R. Commons definiuje pojęcie instytucji jako „działające układy, razem ze swoimi regułami funkcjonowania”<sup>8</sup>. Zauważa również, że instytucje możemy zdefiniować „jako społeczne ramy kontroli (*collective action in control*), wyzwolenia (*liberation*) oraz ukierunkowania działań indywidualnych (*expansion on individual action*)”<sup>9</sup>. Podkreśla zatem, że „instytucja to zbiorowe działanie” (*collective action* – ‘działania kolektywne’), oddziałujące na jednostkę, kontrolujące ją, powodujące uwalnianie i ekspansję jej działania”<sup>10</sup>.

Zbiorowe działanie obejmuje przy tym wszelkie formy – „od niezorganizowanego zwyczaju do licznych działających organizacji, takich jak: rodzina, korporacja, związek branżowy, związek zawodowy, system rezerwy, państwo”<sup>11</sup>.

J.R. Commons wskazywał przy tym, że współdziałanie tych podmiotów, np. poprzez kontrakty i transakcje czy powiązania organizacyjne, wymaga przejrzystych reguł prawnych.

Według niego, to tradycja prawna determinuje układ instytucji w gospodarce. Inaczej: prawo – w jego różnych ewolucyjnych, historycznie zmiennych, formach – tworzy ramy instytucjonalne dla działających jednostek ludzkich, umożliwiając przezwyciężenie konfliktów interesów w ramach tworzonego porządku społecznego<sup>12</sup>.

Odrzucając przy tym zasady funkcjonowania gospodarki zgodnie z prawami natury, przypisywał kategorii „prawa” znaczenie kulturowe.

Z prawa wywodzi się też kategoria „funkcjonujących zasad” (*working rules*), które nieustająco zmieniają się z biegiem historii i, choć różnią się od innych, cechuje je również podobieństwo polegające na wskazywaniu – pod groźbą sankcji ze strony grupy – co jednostki powinny, mogą czy też muszą zrobić lub przeciwnie – czego nie powinny, nie mogą czy nie muszą zrobić<sup>13</sup>.

<sup>8</sup> **J. R. Commons**, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, t. 1, Transaction Publishers, New Brunswick & London 1934/1959/1990, s. 146.

<sup>9</sup> **Idem**, *Institutional Economics*, *The American Economic Review* 1931/21/4, s. 648.

<sup>10</sup> **Idem**, *Institutional Economics. Its Place...*, s. 73.

<sup>11</sup> **Idem**, *Institutional Economics...*, s. 648.

<sup>12</sup> **P. Chmielewski**, *Homo...*, s. 119.

<sup>13</sup> **D.P. Champlin, J.T. Knoedler, M.E. Sharpe** (red.), *Institutionalist Tradition In Labor Economics*, Armonk, New – York – London 2004, s. 5.



Commons używał przy tym często zamiennie pojęcia „instytucja” z „działającymi, pracującymi czy funkcjonującymi w praktyce społecznej regułami”, czyli właśnie *working rules*.

U J.R. Commonsa podstawowe znaczenie mają zatem instytucje formalne, tworzone bardziej odgórnie, niż te wynikające z oddolnej interakcji podmiotów i jednostek. Wyróżniał przy tym dwa mechanizmy: „niewidzialną rękę” rynku i „widzialną rękę” sądów, które regulują proces tworzenia instytucji<sup>14</sup>.

Z kolei przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej – O.E. Williamson, nie wyróżnia instytucji i organizacji, lecz traktuje je łącznie jako instytucje. Instytucją jest więc dla niego zarówno tradycja, jak i współczesna korporacja.

Według O.E. Williamsona, instytucje można podzielić na cztery grupy (poziomy), w zależności od: stopnia ich zakorzenienia w świadomości społecznej, podatności na zmiany i oddziaływania na procesy gospodarcze<sup>15</sup>. Są to:

1. Instytucje nieformalne, które dotyczą kultury, zwyczajów, religii i tradycji.
2. Instytucje formalne – obejmujące środowisko instytucjonalne (prawo, politykę, biurokrację, uprawnienia własnościowe). Instytucje te określają reguły w życiu gospodarczym, społecznym i politycznym.
3. Reguły zawierania transakcji – to sfera kontraktów, transakcji, zarządzania procesem ekonomicznym w ramach firmy i organizacji gospodarczej. O ile poziom drugi zawiera reguły gry, to na poziomie trzecim toczy się gra ekonomiczna.
4. Warunki podejmowania decyzji ekonomicznych, gdzie najważniejsza staje się jednostka gospodarcza (podmiot) i gdzie następuje bieżący obszar alokacji zasobów.

Wyższe poziomy nakładają ograniczenia na niższe poziomy, natomiast niższe oddziałują na wyższe na zasadzie sprzężenia zwrotnego.

Warto też dodać, że z punktu widzenia teorii wpisujących się w nową ekonomię instytucjonalną, najwyższy poziom, na którym zostały umieszczone najwolniej zmieniające się instytucje nieformalne, tworzące kulturowe podłoże gospodarki, analizowany jest w ramach ogólnej teorii społecznej. Niższy segment tworzą polityczno-prawne zasady ustrojowe, oparte na prawach własności, badane ze pomocą ekonomii praw własności. Na kolejny

<sup>14</sup> W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3 uzup., Warszawa 2012, s. 14.

<sup>15</sup> O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, Journal of Economic Literature 2000/38, s. 597.

poziom zostały wpisane reguły decydujące o relacjach pomiędzy podmiotami gospodarczymi a rynkiem, określające struktury organizacyjne i zarządcze, które analizowane są przy pomocy teorii kosztów transakcyjnych, a najniższy poziom stanowią procesy alokacyjne, badane za pomocą narzędzi ekonomii neoklasycznej i teorii agencji<sup>16</sup>.

Podsumowując poglądy obu autorów na kwestię instytucji, podkreślić należy, że J.R. Commons zajmował się głównie instytucjami formalnymi, w tym głównie o charakterze prawnym. Natomiast O.E. Williamson badał reguły zawierania transakcji jako podstawową instytucję rynku.

### Transakcje w starym i nowym instytucjonalizmie

W ekonomii instytucjonalnej pojęcie transakcji pełni szczególną rolę i przez niektórych nazywane jest nawet „najmniejszą jednostką instytucjonalnej ekonomii”<sup>17</sup>.

Prekursorem ujmowania procesów gospodarczych jako transakcji stał się J.R. Commons. Według niego, „transakcje nie są wymianą towarów, lecz alienacją i pozyskiwaniem, dokonywanym między jednostkami, praw własności i wolności, stworzonych przez społeczeństwo, a zatem muszą być negocjowane przez zainteresowane strony, zanim praca wyprodukuje, konsumenci – konsumują, a towary zostaną fizycznie wymienione”<sup>18</sup>.

Transakcje można definiować od strony jakościowej, uwzględniając psychologię, zwłaszcza intencje stron, albo od strony ilościowej, kalkulując nakłady materialne i czynniki współtworzące stopień siły oddziaływania stron. W każdej transakcji występuje też konflikt interesów, będący skutkiem braku czy niedoboru zasobów, oraz wzajemna zależność interesów, która materializuje się w procesach wymiany. Oba te elementy prowadzą dalej do generowania porządku, porozumienia i kompromisu.

<sup>16</sup> J. Godłów-Legiędź, *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, *Ekonomista* 2005/2, s. 174.

<sup>17</sup> J.R. Commons, *Institutional Economics. Its Place...*, s. 58; E.G. Furubotn, R. Richer, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Michigan 2005, s. 76.

<sup>18</sup> Idem, *Institutional Economics...*, s. 652.

Commons pisał też, że „do zakresu obowiązków działających reguł, które nazywamy «prawem» należy eliminacja nieetycznych atrybutów transakcji, takich jak oszustwo, przemoc, przymus, okłamywanie, a więc operowanie abstrakcyjnymi pojęciami użyteczności i wymiany [...]. W nauce o ludzkich transakcjach nie istnieje wyraźna linia oddzielająca użyteczność, porozumienie i zobowiązanie od ekonomii, etyki i prawa”<sup>19</sup>.

Oryginalne podejście zastosował też Commons, określając elementarny model transakcji. Zamiast tradycyjnie opisywanego układu: jeden sprzedający – jeden kupujący, wykorzystał model pięciosobowy. Mamy zatem układ: sprzedawca i jego konkurent – kupujący i jego rywal – władca, jako czynnik ustalający reguły, sędzia, arbiter lub po prostu otoczenie, środowisko, w którym pojawia się transakcja<sup>20</sup>.

Z kolei, dla nowej ekonomii instytucjonalnej, transakcje – w nawiązaniu do Commonsa – są podstawowym elementem analizy.

Według Williamsona, „transakcja następuje wówczas, gdy dobro lub usługa są przemieszczane przez technologicznie odrębny interfejs. Jedno stadium aktywności się kończy, a drugie zaczyna. Przy dobrze działającym interfejsie, jak przy dobrze funkcjonującej maszynie, owe transfery dokonują się gładko”<sup>21</sup>.

Analizując problem transakcji, Williamson podkreśla, że każda transakcja wymaga poniesienia określonych, specyficznych inwestycji, które są wynikiem zastosowania specjalistycznych zasobów i wpływają na wysokość kosztów transakcyjnych. Te ostatnie zależą też od stopnia niepewności, mającej źródła behawioralne, oraz od częstotliwości zawierania transakcji, wynikającej z poziomu specyficzności zasobów produkcyjnych<sup>22</sup>.

Kluczowe zatem staje się pojęcie kosztów transakcyjnych, będących tą częścią łącznych kosztów funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, która obejmuje nakłady zasobów ponoszone w trakcie zawierania i realizacji wszystkich typów transakcji<sup>23</sup>.

<sup>19</sup> **Idem**, *Legal Foundations of Capitalism*, The University of Wisconsin Press, Madison – Milwaukee – London 1968 (wyd. I 1924), s. 387; cyt. za: **P. Chmielewski**, *Homo...*, s. 124.

<sup>20</sup> **W. Stankiewicz**, *Ekonomika...*, s. 13–14.

<sup>21</sup> **O.E. Williamson**, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998, s. 15.

<sup>22</sup> **Idem**, *Transaction-Cost Economics: the Governance of Contractual Relations*, *The Journal of Law and Economics* 1979/2, s. 239.

<sup>23</sup> **W. Stankiewicz**, *Ekonomika...*, s. 142.

Jak pisze Z. Hockuba: „porzucenie teoretycznego świata zerowych kosztów transakcyjnych wprowadza nas do innego systemu myślenia w ekonomii, w którym wymiana oraz koordynacja stanowią istotę problemu ekonomicznego”<sup>24</sup>.

O.E. Williamson przyrównuje przy tym koszty transakcyjne do tarcia, jakie występuje w systemie mechanicznym. Podobnie jak tarcie jest w świecie fizyki zjawiskiem powszechnym, tak z systemem ekonomicznym wiążą się koszty jego funkcjonowania, w tym koszty transakcyjne. Podobnie jak fizyków interesuje „czy przekładnia zazębia się, czy części są naoliwione, czy nie ma zbędnego poślizgu lub innej straty energii”, tak ekonomiści analizują, czy „strony wymiany współdziałają harmonijnie, czy też pojawiają się nieporozumienia i konflikty, prowadzące do opóźnień, załamań i innych zakłóceń”<sup>25</sup>.

Williamson wyróżnia też dwa podstawowe rodzaje kosztów transakcyjnych<sup>26</sup>:

– koszty transakcyjne *ex ante* – określane inaczej jako rzeczywiście poniesione koszty, obejmujące koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy;

– koszty transakcyjne *ex post* – zwane czasami potencjalnymi kosztami, obejmujące koszty niedostosowania, renegocjacji, sporów i procesów czy koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań, czyli ogólnie: koszty, które powstają wówczas, gdy transakcje wychodzą poza to, co zostało uzgodnione przez strony.

Podsumowując, można powiedzieć, że problem transakcji i kosztów transakcyjnych stanowi kluczowy element teorii instytucjonalnej. Niektórzy określają nawet, że koszty transakcyjne to „koszty funkcjonowania rynków”<sup>27</sup>, a zatem bez ich analizy nie można zrozumieć zachodzących procesów ekonomicznych, również na rynku pracy.

<sup>24</sup> Z. Hockuba, *Nowa ekonomia instytucjonalna – czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu?* Sesja I. *Czy ekonomia nadąga z wyjaśnieniem rzeczywistości?*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, Zeszyt 2, styczeń 2001, s. 6.

<sup>25</sup> O.E. Williamson, *Ekonomiczne...*, s. 15.

<sup>26</sup> *Ibidem*, s. 33.

<sup>27</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004, s. 380.

## Dorobek J.R. Commonsa i O.E. Williamsona z punktu widzenia ekonomiki rynku pracy

Instytucje rynku pracy (w tym instytucje – organizacje) – podobnie jak instytucje w ogóle – tworzone są w wyniku społecznych interakcji. Są też warunkami i ograniczeniami działalności gospodarczej podmiotów. Stanowią one element uwarunkowań zewnętrznych gospodarowania, jak i bezpośrednio kształtują preferencje oraz systemy wartości jednostek. Instytucje ułatwiają przy tym kooperację i koordynację działań podmiotów gospodarczych równoległe do warunków „uczciwej” konkurencji<sup>28</sup>. Analiza instytucji jest zatem kluczem do zrozumienia procesów zachodzących na każdym rynku, w tym na rynku pracy.

Jak już podkreślano, instytucje rynku pracy mogą być rozumiane bardzo szeroko. Przykładowo: instytucje nieformalne rynku pracy rozumie się często przez pryzmat „kultury normatywnej”, która oznacza powszechne w danej społeczności zachowania, będące przejawem przyjętych, podzielanych i głęboko zakorzenionych wartości. Kultura, jako instytucja nieformalna, może być przy tym opisywana przez różne wymiary różnic kulturowych, zdefiniowanych przez wybitnego socjologa – G. Hofstede. Wymiary te wskazują, czym poszczególne kultury różnią się między sobą; należą do nich: unikanie niepewności, dystans władzy, maskulinizacja/feminizacja, indywidualizm/kolektywizm oraz orientacja na czas – długo- i krótkookresowa<sup>29</sup>.

Z kolei instytucje formalne rynku pracy definiować można jako ustawodawstwo (w tym głównie Kodeks pracy i inne ustawy odnoszące się do rynku pracy), a także organizacje rynku pracy, takie jak: związki zawodowe, związki pracodawców, Urzędy Pracy, agencje pośrednictwa pracy, sądy pracy, forum dialogu społecznego, etc. Do instytucji formalnych, w kontekście działania rynku pracy, zaliczyć też należy rozwiązania prawne w zakresie systemu zabezpieczenia społecznego (w tym dostępność i wysokość zasiłków dla bezrobotnych) oraz system podatkowy (w tym tzw. klin podatkowy). Wszystkie te rozwiązania prawne i organizacyjne znajdują odzwierciedlenie w polityce państwa wobec rynku pracy.

<sup>28</sup> Z. Staniek, *Diversification...*, s. 91.

<sup>29</sup> Por. G. Hofstede, *Culture's consequences: international differences in work-related values*, London, SAGE Publications, 1980; eadem, *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa 2007.

O.E. Williamson w ramach poziomów analizy ekonomicznej wyróżnia też reguły zawierania transakcji oraz warunki podejmowania decyzji ekonomicznych. Te pierwsze, w kontekście funkcjonowania rynku pracy, odnosić się mogą do rodzajów zawieranych kontraktów. Kontrakty te wynikają z przyjętego systemu negocjacji zbiorowych oraz uzależnione są od stopnia elastyczności kodeksu pracy. Cechy kulturowe danego społeczeństwa wpływają przy tym np. na zawieranie kontraktów terminowych i bezterminowych, zakładających większą lub mniejszą elastyczność w zwalnianiu pracowników, kształtowaniu ich czasu pracy, okresu wypowiedzenia czy też wysokości płacy.

Natomiast warunki podejmowania decyzji ekonomicznych rozumieć można przez pryzmat czynników wpływających na decyzje pracodawców i pracowników, np. co do intensywności pracy, konkretnego wynagrodzenia (uzależnionego od wysokości płacy minimalnej czy wydajności pracy) oraz długości okresu zatrudnienia<sup>30</sup>.

Współczesny rynek pracy charakteryzuje się też asymetrią informacji, która powoduje brak efektywności w sensie Pareto. Jedna ze stron kontraktu może posiadać więcej bądź lepsze informacje, których nie posiada druga strona (pracownik lub pracodawca). W takiej sytuacji może pojawić się tzw. *lemons markets* opisywany przez G. Akerlofa, który odzwierciedla problem asymetrii informacji<sup>31</sup>. Podobnie, J. Stiglitz przyjmował, że niewielka asymetria informacji może być przyczyną nierównowagi rynkowej<sup>32</sup>. Również ekonomiści instytucjonalni zajmują się analizą nierównych pozycji na rynku pracy pomiędzy pracownikiem a pracodawcą, czego przykładem są ustalenia teoretyczne J.R. Commons'a i jego – wspomniane – podejście do procesu zawierania transakcji.

W celu ograniczenia tej asymetrii oraz sprzyjania rynkowemu mechanizmowi alokacji zasobów i korygowania zawodności rynku można jednak wprowadzić określone instytucje, które usprawnią funkcjonowanie rynku pracy. W literaturze przedmiotu mowa jest tutaj o reputacji obu stron rynku pracy, ustanowionych regułach i regulacjach, a także o odpowiednich przepisach prawnych czy zwyczajach. Wskazuje się zatem na konieczność tworzenia zarówno instytucji formalnych, jak i nieformalnych.

<sup>30</sup> B. Woźniak-Jęchorek, *Struktura rynku pracy w świetle ekonomii instytucjonalnej*, Gospodarka Narodowa 2013, s. 19.

<sup>31</sup> Por. G. Akerlof, *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, *The Quarterly Journal of Economics* 1970/84/3, *passim*.

<sup>32</sup> J.E. Stiglitz, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, *Gospodarka Narodowa* 2004/3–4, s. 80.

Ważnym aspektem rynku pracy są też konflikty na linii pracownik – pracodawca, na które zwracał uwagę J.R. Commons. Obie strony realizują bowiem inne cele społeczne i ekonomiczne. Mogą zatem wystąpić jednocześnie elementy współpracy i konfliktu interesów (dotyczące głównie podziału dochodów), a ich nasilenie zależy od rozwiązań instytucjonalnych, w tym możliwości monitorowania nakładów i efektów pracy. Dlatego też instytucje muszą brać czynny udział w stanowieniu praw i obowiązków w zakresie np. wynagrodzeń pracowników, płacy minimalnej czy też zasiłków dla bezrobotnych.

Funkcjonowanie tego typu instytucji może przynosić jednak zarówno skutki pozytywne, jak i negatywne dla rynku pracy. W przypadku tych drugich instytucje stają się źródłem bezrobocia. Mowa jest tutaj o takim rodzaju bezrobocia, które zostało nazwane w literaturze przedmiotu bezrobociem instytucjonalnym.

Definiując problem bezrobocia instytucjonalnego, odwołać się przy tym można do myśli B.E. Kaufmana, który twierdzi, że we współczesnych badaniach nad problemami rynku pracy należałoby wypracować heterodoksyjną konstrukcję teoretyczną, której głównym ogniwem byłaby kategoria transakcji<sup>33</sup>.

W takim ujęciu bezrobocie instytucjonalne to zatem wynik zachowań podmiotów rynku pracy (pracowników i pracodawców) uzależnionych od struktury instytucjonalnej rynku pracy (kreowanej przez trzeci podmiot – państwo) i od postrzegania społecznej wartości pracy, a mających na celu zawarcie transakcji. Niesprawnie i nieskutecznie działająca struktura instytucjonalna rynku pracy podnosi przy tym koszty transakcyjne, stopień niepewności i częstotliwość zawieranych transakcji, co stanowi źródło braku zainteresowania obu stron rynku do oferowania i zatrudnienia siły roboczej.

W przytoczonej wyżej definicji pojawia się jeszcze jedna ważna kategoria rynku pracy, a mianowicie społeczna wartość pracy. Instytucje rynku pracy determinują bowiem postrzeganie społecznej wartości pracy, która wpływa na postawy ludzi w zakresie poszukiwania pracy bądź utrwalania się zjawiska bezrobocia. Społeczna wartość pracy definiuje się jako „dodatkový zysk stanowiący pozytywny rezultat (dla ludzi, środowiska, wspólnoty, lokalnej gospodarki) wytworzony przez organizację w trakcie tworzenia produktów lub dostarczania usług, za które klient lub odbiorca płaci”<sup>34</sup>. O postrzeganiu

<sup>33</sup> B.E. Kaufman, *The Institutional and Neoclassical Schools In Labor Economics*, [w:] D.P. Champlin, J.T. Knoedler, M.E. Sharpe (red.), *Institutionalist...*, s. 25.

<sup>34</sup> K. Krawczyk, D. Kwiecińska, *Audyt Społeczny jako metoda oceny działalności przedsiębiorstw społecznych – na tle innych sposobów określania społecznej wartości dodanej*, [w:]

tej wartości przesądzają instytucje formalne i nieformalne, tworzące strukturę instytucjonalną rynku pracy. Uczestnicy rynku oceniają bowiem wartość pracy z perspektywy ekonomicznej (potrzeba pozyskania środków na życie, czyli dochodów), społecznej (potrzeba integracji ze społeczeństwem) i zadaniowej (potrzeba realizacji celów poprzez wykonywanie zadań), co stanowi bardzo ważny element sprawczy wszelkich zachowań na rynku pracy.

### Podsumowanie

Przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej uważają, że instytucje są ważne z ekonomicznego punktu widzenia, bo od nich zależy jakość społecznej kooperacji i proces uczenia się, a w konsekwencji koszty transakcyjne<sup>35</sup>.

Jednocześnie rozwiązania instytucjonalne obniżające koszty transakcyjne są warunkiem pogłębiania specjalizacji i obniżania ogólnych kosztów produkcji. To z kolei przekłada się na możliwości lepszej maksymalizacji użyteczności, zarówno po stronie konsumentów, jak i producentów (w postaci zysku). Można zatem uznać, że bez instytucji nie jest możliwe zawieranie efektywnych transakcji.

Dodatkowo ustalenia teoretyczne ekonomii instytucjonalnej nie sprowadzają się jedynie do analizy pojęcia instytucji i transakcji, ale opisują też przede wszystkim jednostkę gospodarującą (podmiot ekonomiczny) i jej główne cechy.

„Zinstytucjonalizowany umysł”, którym posługuje się m.in. J.R. Commons jest bardziej rozsądny niż racjonalny, żyje przeszłością, a swoje działania opiera w dużej mierze na zwyczajowych zasadach. On lub ona jest istotą, której logika opiera się na psychologii negocjacji, towarzyszącej procesowi zawierania transakcji. Jest też obywatelem z prawami i obowiązkami, które ewoluują w zależności od zmieniających się zasad i bieżących problemów. Dodatkowo działania zbiorowe ograniczają działania indywidualne<sup>36</sup>. Ma to szczególne zastosowanie właśnie w przypadku analizy rynku pracy.

---

**J. Hausner** (red.), *Wspieranie Ekonomii Społecznej*, UE w Krakowie, MSAP, Kraków 2008, s. 94.

<sup>35</sup> **D.C. North**, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990, s. 64.

<sup>36</sup> **S. Morel**, *Employment and Economic Insecurity: a Commonsian Perspective*, *Studies in Social Justice* 2009/3/2, s. 226.



## Bibliografia

- Akerlof G.**, *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, *The Quarterly Journal of Economics* 1970/84/3, s. 488–500.
- Champlin D.P., Knoedler J.T., Sharpe M.E.** (red.), *Institutionalist Tradition In Labor Economics*, Armonk, New – York – London 2004.
- Chmielewski P.**, *Homo Agens. Instytucjonalizm w naukach ekonomicznych*, Poltext, Warszawa 2011.
- Commons J.R.**, *Institutional Economics*, *The American Economic Review* 1931/21/4, s. 648–657.
- Commons J.R.**, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, t.1, Transaction Publishers, New Brunswick & London 1934/1959/1990.
- Commons J.R.**, *Legal Foundations of Capitalism*, The University of Wisconsin Press, Madison – Milwaukee – London 1968.
- Commons J.R.**, *Legal Foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison 1957.
- Furubotn E.G., Richer R.**, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Michigan 2005.
- Godłów-Legiędź J.**, *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, *Ekonomista* 2005/2, s. 171–187.
- Godłów-Legiędź J.**, *Instytucje i transformacja*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Hausner J.** (red.), *Wspieranie Ekonomii Społecznej*, UE w Krakowie, MSAP, Kraków 2008.
- Hockuba Z.**, *Nowa ekonomia instytucjonalna – czy zdominuje nasze myślenie w rozpoczynającym się stuleciu? Sesja I. Czy ekonomia nadąża z wyjaśnieniem rzeczywistości?*, w: A. Wojtyna (red.), *Czy ekonomia nadąża z wyjaśnianiem rzeczywistości?*, VII Kongres Ekonomistów Polskich, t.1, PTE – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Hofstede G.**, *Culture's consequences: international differences in work-related values*, SAGE Publications, London 1980.
- Hofstede G.**, *Kultury i organizacje*, PWE, Warszawa, 2007.
- Klaes M.**, *The History of the Concept of Transaction Costs: Neglected Aspects*, *Journal of Economic Thought* 2000/22/2, s. 191–216.
- Morel S.**, *Employment and Economic Insecurity: a Commonsian Perspective*, *Studies in Social Justice* 2009/3/2, s. 213–230.
- North D.C.**, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Polaszkiewicz B., Boehlke J.** (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, t. 1, Wyd. UMK, Toruń 2005.
- Powell W.W., DiMaggio P.J.** (red.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, University of Chicago Press, Chicago 1991.
- Ratajczak M.** (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wyd. UE w Poznaniu, Poznań 2012.
- Rutherford M.**, *Institutionalism Between the Wars*, *Journal of Economic Issues* 2000/XXXIV/2, s. 291–303.
- Staniek Z.**, *Diversification of Institutional Economics*, *Warsaw Forum of Economic Sociology*, Vol. 1 Number 1(1), Warsaw School of Economics, Warsaw 2010, s. 89–116.
- Stankiewicz W.**, *Ekonomia instytucjonalna. Zarys wykładu*, wyd. 3 uzup., Warszawa 2012.

- Stiglitz J.E.**, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa, 2004.
- Stiglitz J.E.**, *Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii*, *Gospodarka Narodowa* 2004/3–4, s. 95–114.
- Vanberg V.**, *Carl Menger's evolutionary and John R. Common's collective action approach to institutions: a comparison*, *Review of Political Economy* 1989/1/3, s. 334–360.
- Williamson O.E.**, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa, 1998.
- Williamson O.E.**, *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York 1996.
- Williamson O.E.**, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, *Journal of Economic Literature* 2000/38, s. 595–613.
- Williamson O.E.**, *Transaction-Cost Economics: the Governance of Contractual Relations*, *The Journal of Law and Economics* 1979/22, s. 233–262.
- Woźniak-Jęchorek B.**, *Struktura rynku pracy w świetle ekonomii instytucjonalnej*, *Gospodarka Narodowa* 2013, s. 5–27.
- Ząbkowicz A.**, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, *Ekonomista* 2003/6, s. 795–824.

Beata WOŹNIAK-JĘCHOREK

#### J.R. COMMONS VS. O.E. WILLIAMSON – TWO INSTITUTIONAL SCHOOLS AND THEIR ACHIEVEMENTS FROM THE POINT OF VIEW OF LABOUR MARKET ECONOMICS

(Summary)

The article focuses on presentation of ideas of institutions and transaction costs by original and new institutional economics with particular emphasis on J.R. Commons's and O.E. Williamson's views in terms of the economics of the labor market. Institutional economics assume the interaction between people and organizations and examine the rules of this interaction. It proves that the economic analysis should be interdisciplinary and focus on social, cultural, political, historical and other aspects. This is especially important for the analysis of the modern labor market, where cultural factors play a major role. The analysis of institutions (formal and informal) that determine the behavior of economic agents in the labor market and the study of the process of the transaction and the factors that influence the transaction costs may be the key to understand today's labor market problems. The paper describes the differences of original and new institutional economics, presents the concept of institution, transaction and transaction costs by J.R. Commons and O.E. Williamson, and finally identifies the components of their achievements in relation to the labor market.

**Keywords:** institutional economics, labor market, labor market's institutions, institutional unemployment